# Piaţa de outsourcing

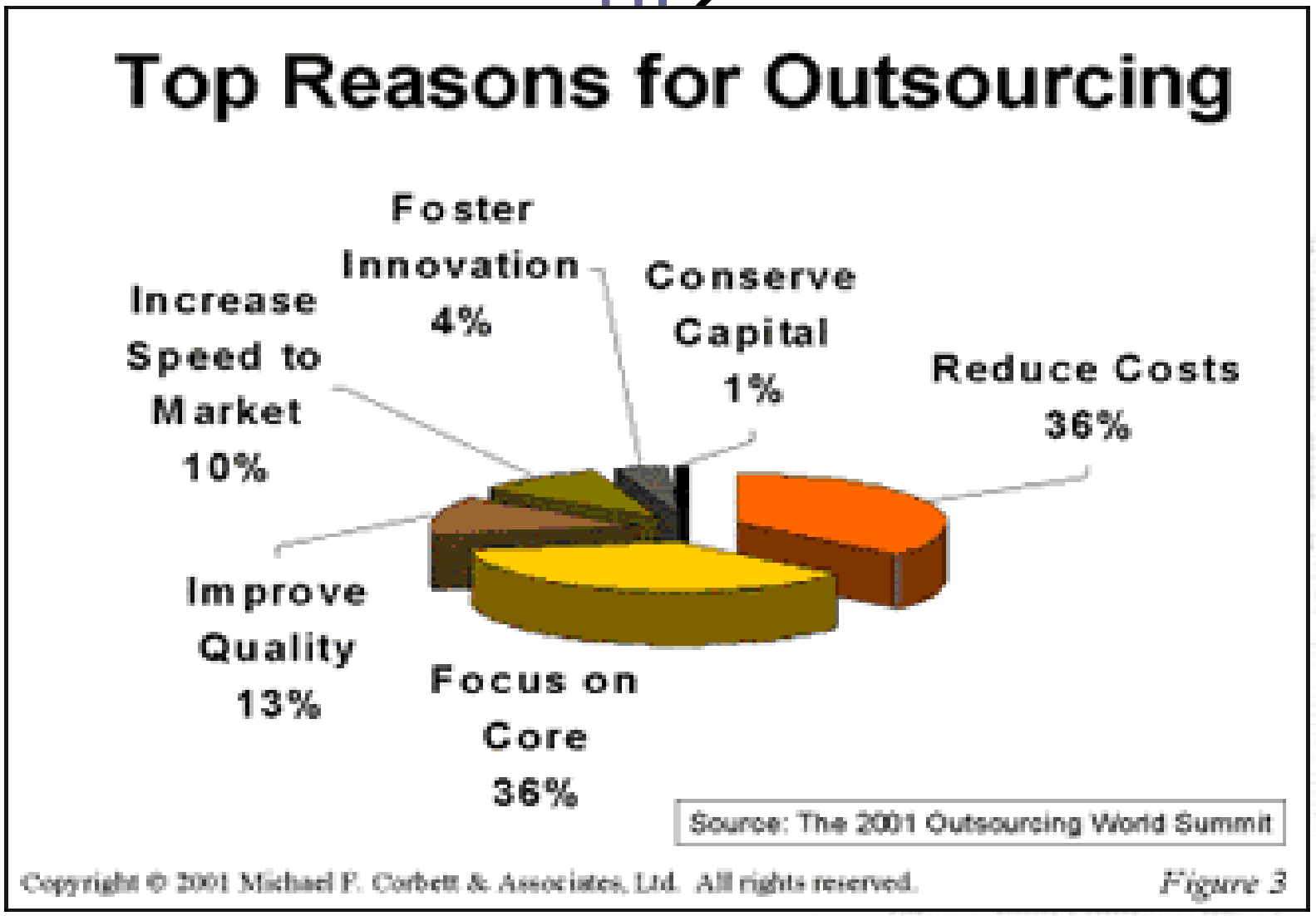
Tătaru Mădălina
Informatică economică
Anul IV
Grupa 2
14 Decembrie 2004

= externalizare = acţiunea de a apela la agenţii externe pentru a rezolva anumite funcţiuni ale unei companii, funcţiuni ce anterior se realizau în interiorul companiei.

# De ce piaţa doreşte externalizare?

În contextul globalizării pieţelor, companiile trebuie să se dedice inovaţiei, iar resursele trebuiesc concentrate pe activitatea principală. În sprijinul lor vine outsourcing-ul, ce oferă soluţii optime, convenabile pentru eficientizarea activităţii unei companii prin reducerea costurilor şi accesul la tehnologii de ultima oră, fără a implica resurse importante pentru cercetare şi dezvoltare. De asemenea, reprezintă un motiv de permanente alianţe strategice.

# De se se adoptă Outsourcing-ul?



# Ce spun specialiştii?

În ultimii ani, multe companii încep adoptarea outsourcing-ului ca un mod eficient de reducere a cheltuielilor.

În momentul de faţă organizaţiile care beneficiază de outsourcing sunt mult mai selective deoarece reducerea cheltuielilor nu mai este un argument solid şi aceasta ca urmare a faptului că multe dintre produse se întorc în compania producătoare la sfârşitul contractului.

Astăzi, executivii trebuie să administreze outsourcing-ul ca pe o unealtă strategică ce include contracte, alianţe şi fuziuni. În acest fel, se va lucra în legatură stransă pentru a împărţi atât costurile cât şi beneficiile unui parteneriat.

Potrivit unui sondaj realizat de Outsourcing Institute, cei mai importanţi **trei factori** care determină succesul outsourcing-ului sunt:

- selectarea corectă a furnizorului de servicii;
- înţelegerea scopurilor şi obiectivelor companiei;
- asigurarea unei viziuni şi a unui plan strategic.

# Outsourcing IT

Studiile efectuate de companii specializate arată o evoluţie accelerată a pieţei de servicii de outsourcing, mai repede decât economia SUA, potrivit *Outsourcing Institute*, care susţine că tehnologia IT este pe primul loc între produsele de outsourcing.

Astfel cheltuielile în outsourcing-ul IT au depăşit 65 miliarde USD în 2001 şi se aşteaptă să atingă 100 miliarde USD în 2005. Se estimează că firmele din Statele Unite vor cheltui în 2005 aproximativ 44 miliarde USD în outsourcing, iar cele din Europa Occidentală 26 miliarde USD, totalizând 28,4 miliarde USD.

# Organizaţii ce oferă servicii de outsourcing:

# Ce reprezintă *WITSA*?

- World Information Tehnology and Services Alliance
- Cea mai mare asociaţie din industria IT
- S-a fondat în 1978, sub denumirea de World Computing Services Industry Association
- Membrii săi reprezintă 90% din piaţa mondială de IT
- Consorţiu de 60 asociaţii în toată lumea

# Membrii WITSA

| | | |
|---|---|---|
| Argentina | Israel | Portugal |
| Armenia | Italy | Republic of Korea |
| Australia | Japan | ***Romania*** |
| Bangladesh | Jordan | Russia |
| Brazil | Kenya | Senegal |
| Bulgaria | Lebanon | Singapore |
| Canada | Lithuania | South Africa |
| Chinese Taipei | Malaysia | Spain |
| Colombia | Mexico | Sri Lanka |
| Costa Rica | Mongolia | Sweden |
| Czech Republic | Morocco | Tanzania |
| Ecuador | Nepal | Thailand |
| Egypt | Netherlands | Turkey |
| Finland | New Zealand | Uganda |
| France | Northern Ireland | United Kingdom |
| Greece | Norway | United States |
| Hong Kong | Palestine | Uruguay |
| Hungary | Panama | Venezuela |
| India | Philippines | Vietnam |
| Indonesia | Poland | Zimbabwe |

# WITSA Focus

- sprijinirea politicilor care promovează creşterea şi dezvoltarea industrială;
- facilitarea comerţului internaţional şi investiţiile în serviciile şi produsele IT;
- strânsă legătură între agenţiile asociate;
- comunicare perfectă între membrii din orice colţ al lumii.

# Global IT Excellence Awards 2004

**Public Sector Excellence**

*Ministry of Communications and IT of Romania*

Yokosuka City Electronic Bidding, Japan

**Private Sector Excellence**

Terra Payments, Canada

East Japan Railway Company Suica System, Japan

**Digital Opportunity Award**

PEOPLink, United States

Korea Agency for Digital Opportunity and Promotion

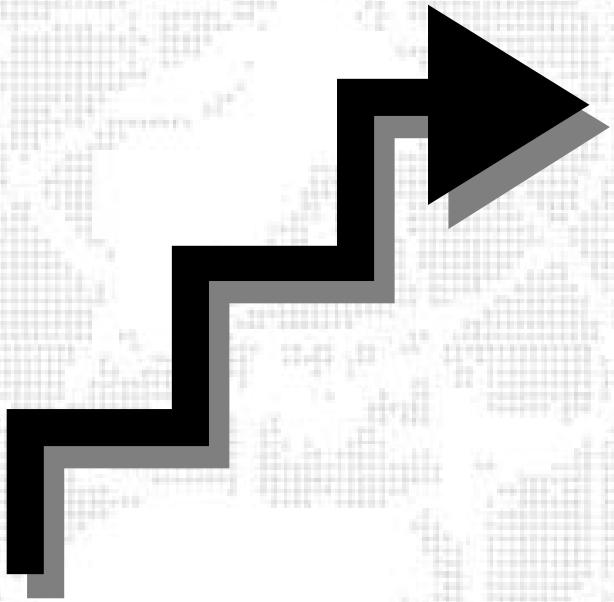
**Chairman's Award**

U.S. Agency for International Development

United States

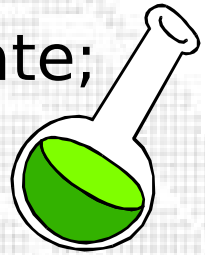
# Studiu de caz

**Menzaghi pharmas – firmă farmaceutică argentiniană**



# externalizare în industria

- accederea spre surse inovatoare şi specializate;
- reducerea costurilor;
- cheltuielile fixe se transformă în cheltuieli variabile;
- o mai mare flexibilitate a mărimii loturilor şi timpului;
- lipsa capacipăţilor.



# ***Succesul*** în industria farmaceutică depinde de:

Concentrarea pe activităţile principale

Lucrul cu furnizorii în:
- Marketing
- Producţie
- Dezvoltare

Alternativa: contractarea unui agenţii externe care să se ocupe de celelalte segmente, iar ca firma să lucreze sinergetic.

**ÎNAINTE**:

totul în interiorul firmei

**DUPĂ**:

SPECIALIZARE

ajutor din afară pentru ce nu este de competenţă proprie

Menzaghi pharma s.a.

# ***Avantaje** ale externalizării în industria farmaceutică*

- Se aplică foarte bine principiul Just-In-Time, concept adoptat relativ recent în industria farmaceutică;
- Liberalizarea capitalului improductiv;
- Eforturile se concentrează pe arii specifice şi strategice;
- Timpul este administrat mai bine;
- Sporeşte productivitatea şi competitivitatea;
- Lucrul în echipă duce la creşterea raportului calitate/preţ;

# Alegerea organizaţiei de outsourcing – ***foarte important***

- organizaţie specializată;
- flexibilă şi capabilă de a învăţa;
- identitatea organizaţiei trebuie cunoscută foarte bine;
- solventă din punct de vedre financiar;
- să lucreze cu norme de calitate, iar procesele să fie permanent îmbunătăţite.

# Pentru o relaţie colaborativă şi productivă

- încredere reciprocă;
- împărtăşirea informaţiilor, cunoştinţelor şi planurilor;
- inovaţie şi îmbunătăţiri;
- beneficiu comun = relaţie câştigător-câştigător;

# Piaţa de outsourcing în România

## IP Devel

Este lider pe piaţa romanească a serviciilor complexe de IT outsourcing . Fondată în anul 2000, IP Devel se află printre primele 3 companii româneşti din domeniu, ca rată anuală de creştere, în ultimii trei ani consecutiv. IP Devel se dezvoltă într-un mod alert pe piaţa românească, depăşind ritmul normal de creştere în industrie. În cei 4 ani de expertiză, portofoliul companiei IP Devel a adunat nume cu rezonanţă, precum AMANO Corporation, CitiBank, PacketVideo, Siemens, BRD sau Raiffeisen Bank .

# IP Devel

Succesul acestei companii dinamice se bazează deopotrivă pe strategia de afaceri orientată exclusiv spre servicii de outsoucing - unică în România, cât şi pe capacitatea echipei de a soluţiona cele mai noi, inovatoare şi pasionante proiecte la nivel mondial. Începand din 2000, IP Devel a furnizat clientilor săi din Asia, America de Nord şi Europa peste 300 de soluţii software personalizate, înregistrănd o creştere anuală semnificativă.

# În concluzie...

...condiţiile esenţiale pentru realizarea unei externalizări de succes sunt existenţa unui personal calificat, capabilitate pentru derularea unor servicii complete, experienţă şi referinţe.

*Outsourcingul* este o alternativă importantă pentru orice companie.

# Bibliografie

Fotache Doina, Hurbean Luminiţa, Sisteme informatice integrate pentru gestiunea afacerilor – ERP, Ed. Economică, Bucureşti, 2004.

www.bpo-outsourcing-journal.com

www.computerworld.ro

www.minzaghipfarma.com

www.outsourcing.org

www.outsourcing-toolkit.com

www.witsa.org

# Sărbători fericite!